

**UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH MELALUI  
PEMBIAYAAN *CASH COLLATERAL FINANCING* ( CCF )  
PADA BANK BNI SYARIAH PALEMBANG**



Oleh :  
Yunita  
NIM: 13180272

TUGAS AKHIR

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi Bisnis Islam UNI Raden Fatah Palembang  
Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Perbankan  
Syariah ( AMd, I )

**PALEMBANG  
2016**

## **PERNYATAAN KEASLIAN**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Yunita  
Nim : 13180272  
Jurusan : D3 Perbankan Syariah  
Judul Tugas Akhir : Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Melalui  
Pembiayaan *Cash Collateral Financing* ( CCF )  
Pada Bank BNI Syariah Palembang.

Menyatakan bahwa, Tugas Akhir ini merupakan karya saya sendiri (ASLI), dan tidak dalam Tugas Akhir ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain atau kelompok lain untuk memperoleh gelar akademis disuatu institusi pendidikan, dan sepanjang pengetahuan kami juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis dan atau diterbitkan oleh orang lain atau kelompok lain, kecuali secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Palembang, Juli 2016

Yunita

13180272

## **MOTO**

Air mata yang telah jatuh membasahi bumi  
takkan sanggup menghapus penyesalan  
Kejujuran, kesetiaan dan ketekunan merupakan kunci kesuksesan  
Tetap tersenyum walaupun pedih  
Kesabaran dan kesetiaan akan membuahkan suatu kebahagiaan  
Yakin mampu melewati meski jalan kadang berliku,  
untuk ujung yang diimpikan

## **MOTO**

“ Kesuksesan hanya dapat diraih dengan segala upaya dan usaha yang disertai dengan do'a, karena sesungguhnya nasib seseorang manusia tidak akan berubah dengan sendirinya tanpa berusaha.”

## **PERSEMBAHAN**

1. Ayah dan Ibu, yang telah memberikan kasih sayang serta doa dan mengajarkan arti kehidupan yang sebenarnya.
2. Saudara-saudara dan keluarga besar yang telah memberikan dukungan dan doa sehingga TA ini dapat terselesaikan sesuai dengan keinginan.
3. Teman-teman yang selalu memberikan semangat sehingga TA dapat terselesaikan sesuai harapan.
4. Almamaterku.

## **KATA PENGANTAR**

*Bismillahirrahmanirrahim*

*Assalammu'alaikum, Wr, Wb*

Dengan mengucapkan Alhamdulillah serta segala puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia – nya, sehingga penulis mampu untuk menyelesaikan penyusunan tugas akhir ini dan tidak lupa penulis ucapkan sholawat serta salam kepada Nabi Besar Muhammad SAW beserta keluarga dan sahabat – sahabatnya .

Penulis tugas akhir ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu syarat penyelesaian Program Diploma 3 Perbankan Syariah. Dalam hal ini penulis memilih judul “ Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Melalui Pembiayaan *Cash Collateral Financing* (CCF) Pada Bank BNI Syariah Palembang “.

Dalam penulisan tugas akhir ini, penulis telah berusaha semaksimal mungkin yang sesuai dengan kemampuan yang ada agar berhasil bagaimana semestinya. Terwujudnya penulisan tugas Akhir ini adalah atas bantuan, dorongan dan bimbingan serta do'a dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih yang sebesar – besarnya kepada :

1. Prof. Drs. H. Muhammad Sorozi, Ph.D., selaku Rektor UIN Raden Fatah Palembang.
2. Dr. Qodariyah Barkah.M.H.I., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Raden Fatah Palembang.

3. Bapak Mufti Fiandi , M. Ag selaku ketua Program Studi D3 Perbankan Syari'ah.
4. Ibu Ritawati, SE.M.H.I selaku Sekretaris Program Studi D3 Perbankan Syari'ah.
5. Bapak Mawardi, SE.,M.Si.,Ak selaku Pembimbing utama yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga, pikiran, untuk memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyelesaian Tugas Akhir ini.
6. Bapak Nurul Mubarak, SE.,M.Si selaku Pembimbing kedua yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga, pikiran, untuk memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyelesaian Tugas Akhir ini.
7. Kepala kantor cabang BNI Syariah Palembang beserta seluruh karyawan yang telah memberikan kesempatan untuk magang dan meluangkan waktu, tenaga, serta pikiran untuk memberikan bimbingan maupun pengarahan dalam penulisan tugas akhir in
8. Kedua orang tua saya ayah dan ibu saya tecinta yang telah memberikanku semangat, dukungan, moral, maupun materil serta do'a yang selalu mengiringi setiap langkah kesuksesanku
9. Saudara – saudara, keponakan ku yang telah memberikan do'a dan semangatnya.
10. Sahabat – sahabatku Dps 8 yang telah memberikan semangat dan dukungannya, dan maaf telah merepotkan kalian.

Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini masih jauh dari kesempurnaan, untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun. Akhirnya penulis berharap semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi penulis pada khususnya dan pembaca pada umumnya.

Palembang, Juli 2016

Penulis

Yunita

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>I</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN .....</b>	<b>II</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>III</b>
<b>HALAMAN MOTTO .....</b>	<b>IV</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>V</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>VI</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>VII</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>IX</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>XI</b>

### **BAB I PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	4
C. Tujuan Penelitian .....	4
D. Kegunaan Penelitian .....	5
E. Jenis dan Sumber Data .....	6
F. Teknik Pengumpulan Data.....	7
G. Teknik Analisa Data .....	8

## **BAB II LANDASAN TEORI**

A. Pengertian Pembiayaan .....	9
B. Jenis – Jenis Pembiayaan .....	10
C. Unsur – Unsur Pembiayaan Atau Kredit .....	24
D. Dasar – Dasar Pemberian Kredit Atau Pembiayaan .....	26
E. Prinsip – Prinsip Pemberian Pembiayaan .....	27
F. Jaminan Kredit .....	29
G. Simpanan Giro ( Demand Deposit ) .....	31
H. Simpanan Tabungan ( Saving Deposit ) .....	32
I. Simpanan Deposito ( Time Deposit ).....	33
J. Penelitian Terdahulu .....	34

## **BAB III GAMBARAN OBJEK PENELITIAN**

A. Sejarah Berdirinya Bank BNI Syariah Palembang .....	38
B. Visi dan Misi PT. Bank BNI Syariah.....	40
C. Struktur organisasi dan diskripsi tugas pt bank bni Syariah .....	40
D. Lokasi Penelitian.....	49

## **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Pengertian Pembiayaan <i>Cash Collateral Financing</i> (CCF).....	50
B. Mekanisme Pengajuan Pembiayaan (CCF) .....	51
C. Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Melalui Pembiayaan <i>Cash Collateral Financing</i> (CCF) .....	52

**BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

A. Simpulan .....54

B. Saran .....55

**DAFTAR PUSTAKA .....56**

**DAFTAR JURNAL DAN WEB .....57**

**LAMPIRAN-LAMPIRAN .....58**

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1.1 Penelitian Terdahulu .....

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. Lembar Konsultasi Pembimbing I
2. Lembar Konsultasi Pembimbing II
3. Surat Izin Penelitian
4. Akad- Akad Pembiayaan Cash Collateral Financing (CCF)
5. Formulir Pembiayaan Pembiayaan Cash Collateral Financing (CCF)
6. Foto Bukti Wawancara

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Perbankan Syariah dikenal sebagai Islamic Banking, sejak adanya revisi UU No. 10 Tahun 1998 tentang perbankan terdapat beberapa perubahan yang memberikan peluang yang lebih besar bagi pengembangan perbankan syariah. Dari UU tersebut menerangkan bahwa sistem perbankan syariah dikembangkan dengan beberapa tujuan yakni memenuhi kebutuhan jasa perbankan bagi masyarakat yang tidak menerima konsep bunga, memenuhi kebutuhan akan produk dan jasa perbankan yang memiliki beberapa keunggulan komparatif berupa peniadaan pembebanan bunga, membuka peluang pembiayaan bagi pengembangan usaha berdasarkan prinsip kemitraan dengan menjaga hubungan investor yang harmonis.

Perbankan syariah berusaha mengakomodir berbagai pihak yang menginginkan adanya jasa transaksi keuangan yang berjalan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, agar terhindar dari pelanggaran praktek riba, kegiatan sifatnya serupa dengan perjudian, gharar (ketidakpastian), dan pelanggaran prinsip dalam transaksi.

Bank Muamalat Indonesia sebagai bank syariah pertama dan menjadi pioner bagi bank syariah lainnya telah terlebih dahulu menerapkan sistem ini di tengah menjamurnya bank-bank konvensional. Krisis moneter yang terjadi pada tahun 1998 telah menenggelamkan bank-bank konvensional dan banyak yang dilikuidasi karena kegagalan sistem bunganya. Sementara perbankan yang menerapkan sistem syariah dapat tetap eksis dan mampu bertahan. Tidak hanya itu, di tengah-tengah krisis keuangan global yang melanda dunia pada penghujung akhir tahun 2008 lembaga keuangan syariah kembali membuktikan daya tahannya dari terpaan krisis. Lembaga - lembaga keuangan syariah tetap stabil dan memberikan keuntungan, kenyamanan serta keamanan bagi para pemegang sahamnya, pemegang surat berharga, peminjam dan para penyimpan dana di bank-bank syariah .

Perbankan syariah telah mendapatkan respon yang baik oleh Bank Indonesia. Hal ini dibuktikan dengan didirikannya biro perbankan syariah yang memberi peluang kepada bank Umum untuk mendirikan layanan syariah berupa Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah. Bank Umum Syariah adalah bank yang menjalankan segala kegiatan usahanya dalam memberikan jasa dan lalu lintas pembayaran berdasarkan prinsip syariah.

Pada tanggal 29 April tahun 2000 telah didirikan salah satu Unit Usaha Syariah yaitu BNI Syariah. Dalam pelaksanaan operasionalnya BNI Syariah memperhatikan kepatuhan terhadap aspek-aspek syariah. Bank BNI Syariah

menyediakan beberapa produk yang menjawab kebutuhan nasabah, mulai dari produk pembiayaan, produk pendanaan dan jasa-jasa perbankan lainnya.

Kebanyakan masyarakat mengenal pembiayaan pada bank adalah pembiayaan yang dijamin dengan surat tanah, BPKB motor atau mobil. Pembiayaan seperti itu pasti ada pada bank –bank di Indonesia baik syariah maupun konvensional. Namun pada bank BNI syariah tidak hanya menyediakan produk pembiayaan yang jaminan atau agunannya menggunakan surat tanah maupun BPKB motor dan mobil tetapi Bank BNI Syariah juga menyediakan pembiayaan yang dijamin dengan Simpanan dalam bentuk Deposito, Giro, dan Tabungan yang diterbitkan BNI Syariah.

Salah satu produk pembiayaan yang ada pada bank BNI Syariah adalah pembiayaan *Cash Collateral Financing* (CCF ib Hasanah) , dimana pembiayaan *Cash Collateral Financing* ( CCF ib Hasanah) adalah pembiayaan yang dijamin dengan cash, yaitu dijamin dengan Simpanan dalam bentuk Deposito, Giro, dan Tabungan yang diterbitkan BNI Syariah dan dimana produk tersebut menggunakan akad Murabahah dan Ijarah Multijasa.

Pembiayaan yang dijamin dengan simpanan dalam bentuk deposito dan giro jarang sekali ditemukan dan masih banyak masyarakat yang tidak mengetahui atau mengenal adanya produk pembiayaan Bank BNI Syariah yang dijamin dengan simpanan deposito dan giro. Yang bisa berguna bagi nasabah yang memiliki simpanan deposito dan giro apabila mereka membutuhkan dana dalam waktu dekat nasabah bisa memanfaatkan simpanan deposito dan giro untuk

meminjam dana pada Bank BNI Syariah. kebanyakan dari masyarakat hanya mengetahui pembiayaan yang dijamin dengan surat tanah dan BKB motor atau mobil namun masyarakat tidak mengetahui kalau simpanan deposito dan giro yang masyarakat miliki bisa juga berguna untuk meminjam dana pada Bank BNI Syariah .

Oleh karena itu penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul  
**“ UPAYA MENINGKATKAN JUMLAH NASABAH MELALUI PEMBIAYAAN CASH COLLATERAL FINANCING ( CCF ) PADA BANK BNI SYARIAH CABANG PALEMBANG “**

## **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana Mekanisme Pembiayaan *Cash Collateral Financing* (CCF ib Hasanah) Pada BNI Syariah Palembang ?
2. Bagaimana Upaya meningkatkan jumlah nasabah melalui pembiayaan *Cash Collateral Financing* ( CCF ) Pada BNI Syariah Palembang ?

## **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang dan pokok permasalahan di atas, penelitian ini bertujuan sebagai berikut :

1. Untuk Mengetahui Mekanisme Pembiayaan *Cash Collateral Financing* (CCF ib Hasanah) Pada BNI Syariah Palembang ?
2. Untuk Mengetahui Upaya yang dilakukan meningkatkan jumlah nasabah melalui pembiayaan *Cash Collateral Financing* ( CCF ) Pada BNI Syariah Palembang ?

## **D. Kegunaan Penelitian**

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi berguna bagi semua pihak antara lain :

- 1 Kegunaan Akademisi
  - a. Bagi Penulis

Dengan adanya laporan ini penulis dapat menambah dan memperoleh pengetahuan wawasan penulis dalam bidang penelitian, mengenai upaya

meningkatkan jumlah nasabah melalui pembiayaan cash collateral financing ( CCF ).

b. Bagi Akademik

Penelitian dapat memberikan kontribusi dalam ilmu pengetahuan khususnya di bidang bank syariah dan sebagai perbandingan untuk penelitian selanjutnya.

2 Kegunaan Praktisi

c. Bagi Bank BNI Syariah

Hasil penelitian dapat dijadikan meningkatkan jumlah nasabah melalui pembiayaan cash collateral financing ( CCF ) sebagai catatan atau koreksi dan acuan untuk mengambil keputusan dalam mengembangkan bisnis perbankan syariah, serta dapat mempertahankan dan meningkatkan jumlah nasabah pada Bank BNI Syariah , sekaligus memperbaiki apabila ada kelemahan ataupun kekurangan dalam menjalankan bisnis bank syariah

d. Bagi Masyarakat

Hasil penelitian diharapkan dapat berguna bagi masyarakat untuk menambah wawasan mengenai kinerja keuangan bank syariah.

## **E. Jenis Dan Sumber Data**

1. Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah : Data Kualitatif, yaitu serangkaian informasi yang digali dari hasil penelitian masih merupakan fakta yang berkaitan dengan upaya meningkatkan jumlah nasabah melalui

pembiayaan *Cash Collateral Financing* ( CCF ) di dapat dari penelitian pustakaan pada PT. Bank BNI Syariah cabang Palembang.

## 2. Sumber Data

Jenis data diatas dikumpulkan melalui sumber pokoknya, yaitu :

- a. Data primer, yaitu data mentah yang diperoleh secara langsung dari objek yang diteliti yaitu mengenai bagaimana upaya yang dilakukan pada PT. Bank BNI Syariah cabang Palembang dalam meningkatkan jumlah nasabah melalui pembiayaan *Cash Collateral Financing* ( CCF ).
- b. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari buku – buku pedoman, artikel – artikel serta file – file yang diperoleh dari bank dan dunia maya yang berhubungan dengan pembiayaan *Cash Collateral Financing* ( CCF ).

## **F. Teknik Pengumpulan Data**

Data yang digunakan pada laporan ini dikumpulkan dengan menggunakan teknik pengumpulan data pada lokasi penelitian, yakni di PT. Bank BNI Syariah cabang Palembang. Pada jenis penelitian ini data dikumpulkan dengan berbagai metode atau teknik :

- a. Wawancara, yaitu pengumpulan data dengan wawancara secara langsung kepada manajemen pengelola mampu pegawai di Bank BNI Syariah, serta pihak – pihak yang memberikan informasi mengenai masalah yang diteliti.

- b. Dokumentasi, digunakan dengan cara memperhatikan dan mempelajari catatan – catatan serta arsip – arsip yang memiliki keterkaitan dengan permasalahan yang sedang teliti.

### **G. Teknik Analisa Data**

Adapun teknik analisa data yang di gunakan dalam penelitian ini yaitu dengan cara metode deskriptif kualitatif seperti pengumpulan data terlebih dahulu, lalu di cocokkan dengan permasalahan yang di teliti, kemudian diklasifikasikan kedalam data yang berkaitan upaya meningkatkan jumlah nasabah melalui pembiayaan *Cash Collateral Financing* ( CCF ) pada BNI Syariah Palembang.

Kemudian data tersebut di analisa secara deskriptif kualitatif yaitu dengan menggambarkan atau menguraikan dan menjelaskan seluruh permasalahan yang ada secara jelas, dan dari penjelasan itu dikumpulkan simpulan dalam bentuk pernyataan- pernyataan yang bersifat umum lalu di tarik kesimpulan yang bersifat khusus, sehingga penyajiannya dapat di pahami dengan mudah dan jelas.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Pengertian Pembiayaan**

Pembiayaan atau Financing adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.

Menurut Undang – undang nomor 21 tahun 2008 tentang perbankan Syariah yang dimaksud dengan pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa :

1. Transaksi bagi hasil dalam bentuk Mudharabah dan Musyarakah
2. Transaksi sewa menyewa dalam bentuk Ijarah atau sewa beli dalam bentuk Ijarah muntahiya bittamlik.
3. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang Murabahah, Salam, dan Istishna
4. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang Qardh
5. Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk Ijarah untuk transaksi Multijasa

Berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank syariah dan Atau Unit Usaha Syariah ( UUS ) dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dana atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan Ujrah, tanpa imbalan, atau bagi hasil.

## B. Jenis-jenis Pembiayaan

Adapun secara garis besar pembiayaan dapat dibagi dua jenis, Yaitu :

### 1. Pembiayaan Konsumtif

Yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk pembiayaan yang bersifat konsumtif, seperti pembiayaan untuk pembelian rumah, kendaraan bermotor, pembiayaan dan apapun yang sifatnya konsumtif.

### 2. Pembiayaan Produktif

Yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk pembiayaan pembelian barang modal dan lainnya yang mempunyai tujuan untuk pemberdayaan sektro riil.

Salah satu fungsi utama dari perbankan adalah untuk menyalurkan dana

Yang telah di himpunnya kepada masyarakat melalui pembiayaan kepada nasabah. Secara garis besar produk pembiayaan kepada nasabah yaitu :

### 1. Pembiayaan dengan prinsip jual beli

Pembiayaan dengan prinsip jual beli ditujukan untuk memiliki barang, dimana keuntungan bank telah ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang atau jasa yang dijual. Barang yang diperjuangkan dapat berupa barang konsumtif maupun barang produktif. Akad yang dipergunakan dalam produk jual beli ini adalah *murabahah, salam, dan istishna*.

#### a. Murabahah

Jual beli dengan skema murabahah adalah jual beli dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang disepakati oleh penjual dan

pembeli. Skema ini dapat digunakan oleh bank untuk nasabah yang hendak memiliki suatu barang, sedang nasabah yang bersangkutan tidak memiliki uang pada saat pembelian. Pada pembiayaan dengan skema murabahah, bank adalah penjual, sedang nasabah yang memerlukan barang adalah pembeli.

Keuntungan yang diperoleh bank dalam pembiayaan ini adalah berupa margin atau selisih antara barang yang dijual oleh bank dengan harga pokok pembelian barang. Setelah barang diperoleh nasabah, barang tersebut dapat dibayar secara tunai maupun secara angsuran kepada bank dalam jangka waktu yang disepakati.

Adapun dasar hukum dari Ba' I al – murabahah Al – Qur'an surat Al – Baqarah : 275 adalah :

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ



*“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil*

*riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya''. ( Q.S. AL Baqarah : 275 )*

#### *Al – Hadits*

*“ Dari Suhaib ar – Rumir r.a bahwa Rasulullah saw bersabda, “ tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaraddah ( mudharabah ), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk dijual’’. ( H.R. Ibnu Majah )*

Syarat Ba’i al – murabahah adalah :

- a) Penjual harus memberi tahu biaya modal kepada nasabah
- b) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang di tetapkan.
- c) Kontrak harus bebas dari riba
- d) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian
- e) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian.

#### b. Salam

Jual beli dengan skema salam adalah jual beli yang pelunasannya dilakukan terlebih dahulu oleh pembeli sebelum barang pesanan diterima.

Skema ini dapat digunakan oleh bank untuk nasabah yang memiliki cukup dana, sedang yang bersangkutan kurang memiliki bargaining power dengan penjual dibanding sekiranya pembelian barang dilakukan oleh bank. Dalam skema ini, bank sebagai penjual memperoleh keuntungan dari selisih harga jual kepada nasabah dengan harga pokok pembelian barang yang dilakukan pada pemasok.

Adapun landasan syariah dari akad ini adalah :

Al – Hadits

*“ Barang siapa yang melakukan salam ( salam ) , hendaknya ia melakukan dengan takaran yang jelas dan timbangan yang jelas pula, untuk jangka waktu yang diketahui “.*

Pelaksanaan ba’I as – salam harus memenuhi sejumlah rukun berikut ini :

- a) Muslam ( atau ) pembeli
- b) Muslam ilaih ( atau ) penjual
- c) Modal atau uang
- d) Muslam *Fiihi* atau barang
- e) *Sighat* atau ucapan

c. Istishna

Jual beli dengan skema istishna adalah jual beli yang didasarkan atas penugasan oleh pembeli kepada penjual yang juga produsen untuk menyediakan barang atau suatu produk sesuai dengan spesifikasi yang disyaratkan pembeli dan menjualnya dengan harga yang disepakati. Skema ini

dapat digunakan bank untuk membantu nasabah yang memerlukan produk konstruksi seperti bangunan, kapal, dan pesawat terbang yang belum jadi dan memerlukan waktu cukup lama untuk menyelesaikannya.

Oleh karena bank hanya sebagai penjual, sedang pembuatan produk dilakukan oleh pihak lain, yaitu produsen, bank biasanya juga melakukan kontrak istishna dengan produsen untuk membeli produk sebagaimana diinginkan oleh nasabah pembiayaan. Skema double istishna ini biasa disebut dengan istishna parallel. Cara pembayaran skema ini dapat berupa pembayaran dimuka, cicilan, atau ditangguhkan sampai jangka waktu akad.

Mazhab Hanafi menyetujui kontrak istishna atas dasar istishna karena alasan – alasan berikut :

- a) Masyarakat telah mempraktikkan istishna secara luas dan terus menerus tanpa ada keberatan sama sekali, sehingga sudah menjadi consensus umum.
- b) Keberadaan istishna didasarkan atas kebutuhan masyarakat.
- c) Istishna sah sesuai dengan aturan umum mengenai kebolehan kontrak.

## 2. Pembiayaan Dengan Prinsip Sewa

Pembiayaan dengan prinsip sewa ditujukan untuk mendapatkan jasa, dimana keuntungan bank ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang atau jasa yang disewakan. Namun dalam beberapa kasus, prinsip sewa dapat pula disertai dengan opsi kepemilikan. Yang termasuk dalam kategori ini adalah ijarah dan ijarah muntahia bit tamlik (IMBT ). Ijarah adalah akad

pemindahan hak guna atas barang atau jasa, melalui pembayaran upah sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas dikenal sebagai *operational lease* dalam ilmu konvensional.

Sementara *Ijarah muntahia bit tamlik* adalah pemindahan hak guna atas barang dan jasa melalui pembayaran upah sewa, diikuti dengan opsi kepemindahan kepemilikan atas barang itu di akhir masa kontrak.

Sehingga penyewa memiliki hak untuk memiliki barang yang di sewa pada akhir masa kontrak penyewa dan ini yang sering dikenal sebagai *Financial lease* dalam ilmu keuangan konvensional.

Pemindahan kepemilikan inilah yang membedakan antara *Ijarah* dengan *Ijarah muntahia bit tamlik*.

Adapun dasar hukum bagi ijarah adalah Al – Qur’an surat Al – Baqarah ayat 233 :

\* وَالْوَالِدَاتُ يُرْضِعْنَ أَوْلَادَهُنَّ حَوْلَيْنِ كَامِلَيْنِ لِمَنْ أَرَادَ أَنْ يُتِمَّ الرَّضَاعَةَ وَعَلَى الْمَوْلُودِ لَهُ  
 رِزْقُهُنَّ وَكِسْوَتُهُنَّ بِالْمَعْرُوفِ لَا تُكَلَّفُ نَفْسٌ إِلَّا وُسْعَهَا لَا تُضَارَّ وَالِدَةٌ بِوَلَدِهَا وَلَا مَوْلُودٌ  
 لَهُ بِوَالِدَيْهِ وَعَلَى الْوَارِثِ مِثْلُ ذَلِكَ فَإِنْ أَرَادَا فِصَالًا عَنْ تَرَاضٍ مِنْهُمَا وَتَشَاوُرٍ فَلَا  
 جُنَاحَ عَلَيْهِمَا وَإِنْ أَرَدْتُمْ أَنْ تَسْتَرْضِعُوا أَوْلَادَكُمْ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ إِذَا سَلَّمْتُمْ مَا آتَيْتُمْ  
 بِالْمَعْرُوفِ وَاتَّقُوا اللَّهَ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ ﴿٢٣٣﴾

“Para ibu hendaklah menyusukan anak-anaknya selama dua tahun penuh, yaitu bagi yang ingin menyempurnakan penyusuan. Dan kewajiban ayah

*memberi makan dan pakaian kepada para ibu dengan cara ma'ruf. Seseorang tidak dibebani melainkan menurut kadar kesanggupannya. Janganlah seorang ibu menderita kesengsaraan karena anaknya dan seorang ayah karena anaknya, dan warispun berkewajiban demikian. Apabila keduanya ingin menyapih (sebelum dua tahun) dengan kerelaan keduanya dan permusyawaratan, maka tidak ada dosa atas keduanya Dan jika kamu ingin anakmu disusukan oleh orang lain, maka tidak ada dosa bagimu apabila kamu memberikan pembayaran menurut yang patut. Bertakwalah kamu kepada Allah dan ketahuilah bahwa Allah Maha Melihat apa yang kamu kerjakan ‘. ( Q.S Al – Baqarah : 233 )*

Al – Hadits

*Dari Ibnu Umar bahwa Rasulullah bersabda , “ Berikanlah upah pekerja sebelum keringatnya kering.” ( HR Ibnu Majah )*

### 3. Pembiayaan Dengan Prinsip Bagi Hasil.

Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil digunakan untuk usaha kerja Sama yang ditujukan untuk mendapatkan barang dan jasa sekaligus, dimana tingkat keuntungan bank ditentukan dari besarnya keuntungan usaha sesuai dengan prinsip bagi hasil. Pada produk bagi hasil keuntungan ditentukan oleh nisbah bagi hasil yang disepakati di muka. Produk perbankan yang termasuk dalam kelompok ini dan kerap digunakan oleh perbankan syariah adalah musyarakah dan mudharabah.

a. Musyarakah

Musyarakah adalah akad kerja sama antara dua pihak atau lebih untuk suatu tertentu dimana masing – masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai kesepakatan. Transaksi musyarakah dilandasi adanya keinginan para pihak yang bekerja sam untuk meningkatkan nilai asset yang dimiliki secara bersama – sama. Semua bentuk usaha yang melibatkan dua pihak atau lebih dimana mereka secara bersama – sama memadukan seluruh bentuk sumber daya baik yang berwujud maupun tidak berwujud dalam bahasa ekonomi hal ini biasa dikenal sebagai *Joint venture*.

Adapun dasar hukum bagi Musyarakah adalah Al – Qur’an surat Shaad : 24

قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالٍ نَعَجَبْتَكَ إِلَىٰ نَعَاجِهِ ۖ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْتَغِي بَعْضُهُمْ عَلَىٰ  
بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ ۗ وَظَنَّ دَاوُدُ أَنَّمَا فَتَنَّهٗ فَاسْتَغْفَرَ  
رَبَّهُ ۗ وَخَرَّ رَاكِعًا وَأَنَابَ ﴿٢٤﴾

*Daud berkata : “ Sesungguhnya dia telah berbuat zalim kepadamu dengan meminta kambingmu itu untuk ditambahkan kepada kambingnya. Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang – orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang – orang yang beriman dan mengerjakan amal yang saleh : dan amat sedikitlah*

*merekaini". Dan daud mengetahui bahwa kami mengujinya: maka ia meminta ampun kepada tuhanya lalu menyungkurkan sujud dan bertaubat. ( Q.S. Shaad : 24 )*

Al – Hadits

*Dari Abu Hurairah, Rasulullah saw. Bersabda, “ Sesungguhnya Allah Azza wa Jalla berfirman, ‘ Aku pihak ketiga dari dua orang yang berserikat selama salah satunya tidak mengkhianati lainnya”. ( HR Abu Dawud no. 2936, dalam kitab al – buyu, dan hakim )*

#### b. Mudharabah

Mudharabah berasal dari kata dharb, berarti memukul atau berjalan. Pengertian memukul atau berjalan ini lebih tepatnya adalah proses seseorang memukulkan kakinya dalam menjalankan usaha. *Mudharabah* adalah kerja sama antara dua atau lebih pihak, pengelola modal ( *Shahibul maal* ) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola ( *Mudharib* ) dengan suatu perjanjian pembagian keuntungan. Sementara kerugian apabila bukan oleh kelalaian si pengelola maka kerugian ditanggung oleh si pemilik modal, namun apabila pengelola dengan sengaja melakukan kecurangan atau kelalaian maka pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.

Bentuk ini menegaskan kerja sama dalam paduan kontribusi modal dari *shahibul maal* dan keahlian *Mudharib*. Aplikasi *Mudharabah* pada

pembiayaan dapat diterapkan untuk pembiayaan modal kerja ( *Mudharabah Muthlaqah* ) maupun investasi khusus dimana sumber dana khusus dengan penyaluran khusus dan dengan syarat – syarat tertentu yang telah ditetapkan oleh pihak bank ( *Mudharabah Muqayyadah* ).

#### 4. Pembiayaan Dengan Akad Pelengkap

Sedangkan pembiayaan dengan akad pelengkap ditujukan untuk memperlancar pembiayaan dengan menggunakan tiga prinsip di atas. Berikut akad pelengkap tersebut, yaitu : *hawalah* ( alih hutang – piutang ), *rahn* ( gadai ), *qardh* ( pinjaman uang ), *wakalah* ( perwakilan ), *kafalah* ( garansi bank ).

##### a. Hawalah

Hawalah adalah pengalihan hutang dari orang yang berhutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya. Dalam istilah para ulama, hal ini merupakan pemindahan beban utang dari *muhil* ( orang yang berhutang ) menjadi tanggung jawab *muhal' alaih* atau orang yang berkewajiban membayar utang.

Tujuan *Hawalah* adalah membantuh pemasok mendapatkan modal tunai agar dapat melanjutkan produksinya, Karena ia memiliki piutang usaha belum dibayar oleh pembeli sehingga tidak memiliki cukup dana untuk memulai pekerjaan berikutnya.

Kontrak hawalah dalam perbankan biasanya diterapkan pada hal – hal berikut:

- i. *Factoring* atau anjak piutang, dimana para nasabah yang memiliki piutang kepada pihak ketiga memindahkan piutang tersebut kepada bank, lalu bank membayar piutang tersebut dan bank menagihnya dari pihak ketiga itu.
- ii. *Post dated check*, piutang bank bertindak sebagai juru tagih tanpa membayar dulu piutang tersebut.

b. Rahn

Rahn adalah menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis dan nilai jual sekurang-kurangnya setara dengan pinjaman yang diterima menurut harga pasar. Dengan demikian pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya.

Tujuan akad *rahn* adalah memberikan jaminan pembayaran kepada bank dalam memberikan pembiayaan. Produk *Rahn* dalam perbankan dapat dipakai sebagai produk tersendiri atau yang biasa dikenal dengan gadai.

c. Qardh

Qardh adalah pemberian harta kepada orang lain yang dapat ditagih atau diminta kembali atau dengan kata lain meminjamkan tanpa mengharapkan imbalan.

Dalam literature fiqh klasik, qardh dikategorikan dalam *aqd tathawwui* atau akad saling membantu dan bukan transaksi komersial.

Aplikasi *qardh*, antara lain sebagai pinjaman talangan haji, pinjaman tunai dari produk kartu kredit syariah.

Adapun dasar hukum bagi *qardh* adalah Al – Qur’an surat Yusuf : 72

قَالُوا نَفَقْدُ صَوَاعَ الْمَلِكِ وَلَمَن جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ ﴿٧٢﴾

*“Siapakah yang mau meminjamkan kepada Allah pinjaman yang baik, maka Allah akan melipat-gandakan (balasan) pinjaman itu untuknya, dan dia akan memperoleh pahala yang banyak.” ( Q.S. Al – Hadiid : 11 )*

#### d. Wakalah

Wakalah atau wikalah berarti penyerahan, pendelegasian atau pemberian mandate. Dalam bahasa arab hal ini dapat dipahami sebagai *at – tafwid*.

Akan tetapi yang dimaksud sebagai al – wakalah karena manusia membutuhkannya. Tidak setiap orang mempunyai kemampuan atau kesempatan untuk menyelesaikan segala urusannya sendiri.

Pada suatu waktu, seseorang perlu mendelegasikan suatu pekerjaan kepada orang lain untuk mewakili dirinya.

Aplikasi waklah dalam penyaluran dana di perbankan terjadi apabila nasabah memberikan kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya melakukan pekerjaan jasa tertentu, seperti L/C, inkaso, dan transfer uang.

#### e. Kafalah

Kafalah merupakan jaminan yang diberikan oleh penanggung (*kafil*) kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung. Dalam pengertian lain, *Kafalah* juga berarti mengalihkan tanggung jawab seseorang yang dijamin dengan berpegang pada tanggung jawab orang lain sebagai penjamin. *Kafalah* memiliki beberapa macam yaitu :

- 1) Kafalah bin - nafs
- 2) Kafalah bin - maal
- 3) Kafalah bin - taslim
- 4) Kafalah al - munjazah
- 5) Kafalah bin - muallaqah

### C. Unsur – Unsur Pembiayaan Atau Kredit

Sebagaimana diketahui bahwa unsur esensial dari pinjaman bank adalah adanya kepercayaan dari bank sebagai kreditur terhadap nasabah peminjam sebagai debitur. Kepercayaan tersebut timbul karena dipenuhinya segala ketentuan dan persyaratan untuk memperoleh kredit bank oleh debiturn antara lain jelasnya tujuan peruntukan kredit, adanya benda jaminan atau agunan, dan lain – lain. Dalam bukunya yang berjudul *Dasar – dasar perkreditan*, Drs Thomas Suyanto, mengemukakan bahwa unsure – unsure kredit terdiri atas:

1. Kepercayaan

Yaitu keyakinan dari si pemberi kredit bahwa prestasi yang diberikannya dalam bentuk uang, barang, atau jasa, akan benar - benar diterimanya kembali dalam jangka waktu tertentu di masa yang akan datang.

2. Tenggang waktu

Yaitu suatu masa yang memisahkan antara pemberian prestasi dengan kontraprestasi yang akan diterima pada masa yang akan datang.

Dalam unsur waktu ini, terkandung pengertian nilai agio dari uang yang akan diterima di masa mendatang.

3. Degree of risk

Yaitu tingkat risiko yang akan dihadapi sebagai akibat dari adanya jangka waktu yang memisahkan antara pemberian prestasi dengan kontraprestasi yang akan diterima kemudian hari. Semakin lama kredit diberikan semakin tinggi pula tingkat risikonya, karena sejauh – jauh kemampuan manusia untuk menerobos masa depan itu, maka masih selalu terdapat unsur ketidak tentuan yang tidak dapat diperhitungkan. Inilah yang menyebabkan timbulnya unsure risiko inilah, maka timbulah jaminan dalam pemberian kredit.

4. Prestasi atau objek kredit

Itu tidak saja diberikan dalam bentuk uang, tetapi juga dapat berbentuk barang, atau jasa. Namun, karena kehidupan ekonomi modern sekarang ini didasarkan kepada uang, maka transaksi – transaksi kredit yang menyangkut uanglah yang setiap kali kita jumpai dalam praktik perkreditan.

**D. Dasar – Dasar Pemberian Kredit Atau Pembiayaan**

Menurut penjelasan Pasal 8 ayat ( 2 ) dikemukakan bahwa pedoman perkreditan dan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah yang ditetapkan oleh bank Indonesia yang wajib dimiliki dan diterapkan oleh bank dalam pemberian kredit dan pembiayaan kredit dan pembiayaan adalah sebagai berikut :

- a. Pemberian kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah dibuat dalam bentuk perjanjian tertulis.
- b. Bank harus memiliki keyakinan atas kemampuan dan kesanggupan nasabah debitur yang antara lain diperoleh dari penilaian yang seksama terhadap watak, kemampuan, modal agunan, dan proyek usaha dari nasabah debitur.
- c. Kewajiban bank untuk menyusun dan menerapkan prosedur pemberian kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah.
- d. Larangan bank untuk memberikan kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah dengan persyaratan yang berbeda kepada nasabah debitur dan / atau pihak – pihak terafiliasi.
- e. Penyelesaian sengketa.

#### **E. Prinsip – Prinsip Pemberian Pembiayaan**

Untuk mencegah terjadinya kredit bermasalah di kemudian hari, penilaian suatu bank untuk memberikan persetujuan terhadap suatu permohonan kredit dilakukan dengan berpedoman kepada prinsip 4P dan prinsip 5C.

A. Prinsip 4P dapat diuraikan sebagai berikut :

1. *Personality*, Dalam hal ini pihak bank mencari data secara lengkap

mengenai kepribadian si pemohon kredit, antara lain mengenai riwayat hidupnya, pengalamannya dalam berusaha pergaulan dalam masyarakat, dan lain – lain. Hal ini diperlukan untuk menentukan persetujuan kredit yang diajukan oleh pemohon kredit.

2. *Purpose*, Selain mengenai kepribadian ( *personality* ) dari pemohon kredit, bank juga harus mencari data tentang tujuan atau penggunaan kredit tersebut sesuai *Line of business* kredit bank yang bersangkutan.
3. *Prospect*, Dalam hal ini bank harus melakukan analisis secara cermat dan mendalam tentang bentuk usaha yang akan dilakukan oleh pemohon kredit. Misalnya, apakah usaha yang dijalankan oleh pemohon kredit mempunyai prospek di kemudian hari ditinjau dari aspek ekonomi dan kebutuhan masyarakat.
4. *Payment*, Bahwa dalam penyaluran kredit, bank harus mengetahui dengan jelas mengenai kemampuan dari permohonan kredit untuk melunasi utang kredit dalam jumlah dan jangka waktu yang ditentukan.

B. Mengenai Prinsip 5C bisa di uraikan sebagai berikut :

1. *Character*, Bahwa calon nasabah debitur memiliki watak, moral, dan sifat – sifat pribadi yang baik. Penilaian terhadap karakter ini dilakukan untuk mengetahui tingkat kejujuran, integritas, dan kemauan dari calon nasabah debitur untuk memenuhi kewajiban dan menjalankan usahanya. Informasi ini dapat diperoleh oleh bank melalui riwayat hidup, dan informasi dari usaha – usah yang sejenis.

2. *Capacity*, yang dimaksud dengan *capacity* dalam hal ini adalah kemampuan calon nasabah debitur untuk mengelola kegiatan usahanya dan mampu melihat prospektif masa depan, sehingga usahanya akan dapat berjalan dengan baik dan memberikan keuntungan, yang menjamin bahwa ia mampu melunasi utang kreditnya dalam jumlah dan jangka waktu yang telah ditentukan.
3. *Capital*, Dalam hal ini bank harus terlebih dahulu melakukan penelitian terhadap modal yang dimiliki oleh pemohon kredit. Penyelidikan ini tidaklah semata – mata didasarkan pada besar kecilnya modal, akan tetapi lebih di fokuskan kepada bagaimana distribusi modal ditempatkan oleh pengusaha tersebut, sehingga segala sumber yang telah ada dapat berjalan secara efektif.
4. *Collateral*, adalah jaminan untuk persetujuan pemberian kredit yang merupakan sarana pengaman ( back up ) atas risiko yang mungkin terjadinya atas wanprestasinya nasabah debitur di kemudian hari, misalnya terjadi kredit macet. Jaminan ini diharapkan mampu melunasi sisa utang kredit baik utang kredit utang pokok maupun bunganya.
5. *Condition of economy*, Dalam pemberian kredit oleh bank, kondisi ekonomi secara umum dan kondisi sector usaha pemohon kredit perlu memperoleh perhatian dari bank untuk memperkecil risiko yang mungkin terjadi yang diakibatkan oleh kondisi ekonomi tersebut.

## **F. Jaminan Kredit**

Kredit tanpa jaminan sangat membahayakan posisi bank, mengingat jika nasabah mengalami suatu kemacetan, maka akan sulit untuk menutupi kerugian terhadap kredit yang disalurkan.

Sebaliknya dengan jaminan kredit relatif lebih aman mengingat setiap kredit macet akan dapat ditutupi oleh jaminan tersebut.

Adapun jaminan yang dapat dijadikan jaminan kredit oleh calon debitur adalah sebagai berikut .

### 1. Dengan jaminan

a. Jaminan benda berwujud, yaitu barang – barang yang dapat dijadikan jaminan seperti :

- Tanah
- Bangunan
- Kendaraan bermotor
- Mesin – mesin peralatan
- Barang dagangan
- Tanaman / kebun / sawah
- Dan lainnya

b. Jaminan benda tidak berwujud yaitu benda – benda yang merupakan surat – surat yang dijadikan jaminan seperti :

- Sertifikat saham

- Sertifikat obligasi
- Sertifikat tanah
- Sertifikat deposito
- Rekening tabungan yang dibekukan
- Rekening giro yang dibekukan
- Promes
- Wesel
- Dan surat tagihan lainnya

c. Jaminan orang

Yaitu jaminan yang diberikan oleh seseorang dan apabila kredit tersebut macet, maka orang yang memberikan jaminan itulah yang menanggung risikonya.

2. Tanpa jaminan

Kredit tanpa jaminan maksudnya adalah bahwa kredit yang diberikan bukan dengan jaminan barang tertentu. Biasanya diberikan untuk perusahaan yang memang benar – benar bonafid dan professional sehingga kemungkinan kredit tersebut macet sangat kecil. Dapat pula kredit tanpa jaminan hanya dengan penilaian terhadap prospek usahanya atau dengan pertimbangan untuk pengusaha – pengusaha ekonomi lemah.

### **G. Simpanan Giro ( Demand Deposit )**

Undang – undang perbankan Nomor 10 tahun 1998 tanggal 10 November 1998 menjelaskan bahwa yang dimaksud dengan giro adalah simpanan yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan cara pemindahbukuan.

Sedangkan pengertian simpanan adalah dana yang dipercayakan oleh masyarakat kepada bank dalam bentuk giro, deposito berjangka, sertifikat deposito, tabungan atau yang dapat dipersemakan dengan itu.

Jenis – jenis sarana penarikan untuk menarik dana yang tertanam direkening giro adalah sebagai berikut.

1. Cek ( Chegue )

Cek merupakan surat perintah tanpa syarat dari nasabah kepada bank yang memelihara rekening giro nasabah tersebut, untuk membayar sejumlah uang kepada pihak yang disebutkan di dalamnya atau kepada pemegang cek tersebut.

2. Bilyet giro ( BG )

Bilyet giro merupakan surat perintah dari nasabah kepada bank yang memelihara rekening giro nasabah tersebut untuk memindah bukuan sejumlah uang dari rekening yang bersangkutan kepada pihak penerima yang disebutkan namanya pada bank yang sama atau bank lainnya.

### **H. Simpanan Tabungan ( Saving Deposit )**

Pengertian tabungan menurut Undang – undang perbankan Nomor 10 tahun 1998 adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat – syarat tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro dan / atau lainnya yang dipersamakan dengan itu.

Syarat – syarat penarikan tertentu maksudnya adalah sesuai dengan perjanjian yang telah dibuat antara bank dengan si penabung. Sebagai contoh dalam hal frekuensi penarikan. Apakah dua kali seminggu atau setiap hari atau mungkin setiap saat. Kemudian dalam hal sarana atau alat penarikan juga tergantung dengan perjanjian antara keduanya yaitu bank dan penabung.

#### **G. Simpanan Deposito ( Time Deposit )**

Simpanan deposito merupakan simpanan jenis ketiga yang dikeluarkan oleh bank. Berbeda dengan dua jenis simpanan sebelumnya, dimana simpanan deposito mengandung unsure jangka waktu ( jatuh tempo ) lebih panjang dan tidak dapat ditarik setiap saat atau setiap hari.

Menurut Undang – undang N0. 10 tahun 1998 yang dimaksud dengan deposito adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah penyimpanan dengan bank.

Adapun jenis – jenis deposito yang ada :

##### 1. Deposito berjangka

Merupakan deposito yang diterbitkan menurut jangka waktu tertentu. Jangka waktu deposito biasanya bervariasi mulai dari 1, 2, 3, 6, 12, 18 sampai dengan 24 bulan. Deposito berjangka diterbitkan atas

nama baik perorangan maupun lembaga. Artinya di dalam bilyet deposito tercantum nama seseorang atau lembaga.

## 2. Sertifikat deposito

Merupakan deposito yang diterbitkan dengan jangka waktu 2, 3, 6, 12, dan 12 bulan. Sertifikat deposito diterbitkan atas unjuk dalam bentuk sertifikat dan dapat diperjual belikan atau dipindah tanggan kan kepada pihak lain.

## 3. Deposito on call

Merupakan deposito yang berjangka waktu minimal tujuh hari dan paling lama kurang dari satu bulan. Diterbitkan atas nama dan biasanya dalam jumlah yang besar misalnya 50 juta rupiah ( tergantung bank yang bersangkutan ).

## **H. Penelitian Terdahulu**

Penelitian terdahulu adalah salah satu acuan untuk penulis dalam melakukan penelitian, sehingga penulis dapat memperkaya teori yang digunakan dalam mengkaji penelitian yang dilakukan. Dari penelitian terdahulu, penulis tidak menemukan penelitian dengan judul yang sama dengan judul penelitian penulis, namun penulis mengangkat beberapa penelitian sebagai referensi dalam memperkaya bahan kajian pada penelitian penulis.

Berikut ini adalah hasil penelitian terdahulu yang dipandang relevan dengan penelitian sebagai berikut :

1. Rina Fitriliana Utami ( 2010 ) dengan judul Strategi Pemasaran Produk Pada PT.BNI Syariah cabang surakarta Hasil penelitian menunjukkan bahwa Strategi yang diterapkan pada PT. BNI Syariah cabang Surakarta Menggunakan beberapa pendekatan yang disesuaikan dengan kebutuhan, segmentai pasar dan sasaran yang dituju. Hal tersebut dianalisa dan diimplementasikan dari empat hal, yang dikenal dengan empat (4) P yaitu, *place* (tempat), *product* (produk), *price* (harga) dan *promotion* (promosi).
2. Isna Alfiatus Sa'adah ( 2015 ) Mekanisme Dan Upaya Peningkatan Tabungan Faedah Di BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Sunan Kalijogo-Demak Hasil penelitian menunjukkan bahwa Terdapat 4 mekanisme dalam impelementasi Tabungan Faedah, yaitu: 1. Mekanisme pembukaan buku Tabungan Faedah, 2.Mekanisme penyetoran Tabungan Faedah, 3.Mekanisme Penarikan Tabungan Faedah, 4.Mekanisme penutupan Tabungan Faedah.
4. Metode pada Tabungan Faedah BRI Syariah iB untuk meningkatkan kualitas dan kuantitasnya yaitu: a. *Open Table*, b. *Personal Selling*, c. *Advertising*, d. *Free*
3. Akhlis Farida Kurnia Rahmah ( 2014 ) Analisis Pada Produk Tabungan Ib Hasanah DiBank Bni Syariah Hasil Penelitian menunjukkan bahwa Strategi pemasaran yang dilakukan Bank BNI Syariah dalam memasarkan produk tabungan iB Hasanah yakni mengacu pada produk, menetapkan harga dan target pasar sesuai dengan perencanaan, memilih lokasi kantor yang strategis, serta promosi. Dalam kegiatan promosi yang dilakukan Bank BNI Syariah

antara lain periklanan melalui televisi, internet, koran nasional, koran local, tabloid dan majalah, promosi penjualan, penjualan perseorangan agar lebih akrab dengan nasabah, publisitas dengan mengikuti event-event atau pameran.

Berikut ini adalah hasil – hasil penelitian terdahulu sebagai berikut :

Tabel 1 : Penelitian Terdahulu

No	Peneliti ( Tahun )	Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Rina Fitriliana Utami ( 2010 )	Strategi Pemasaran Produk Pada PT.BNI Syariah cabang surakarta	Persamaan penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah terletak pada objek penelitian yang membahas tentang strategi pemasaran.	Perbedaan penelitian yang dilakukan sekarang dengan penelitian lainya yaitu terletak pada pembahasan yang menyeluruh tentang semua produk tabungan yang ada pada PT. BNI Syariah
2	Isna Alfiatus Sa'adah ( 2015 )	Mekanisme Dan Upaya Peningkatan Tabungan Faedah Di BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Sunan Kalijogo-Demak	Persamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah terletak pada pembahasan strategi pemasaran dalam produk tabungan.	Perbedaan yaitu dilakukan pada tempat dan waktu yang berbeda.
3	Akhlis Farida Kurnia Rahmah	Analisis Pada Produk Tabungan Ib Hasanah Di	Persamaan penelitian sebelumnya dengan yang peneliti	Perbedaan penelitian terletak pada pembahasan yang hanya membahas

	( 2014 )	Bank Syariah	Bni	lakukan sama-sama menganalisis menggunakan metode 4P.	adalah	produk tabungan IB Hasanah di Bank BNI Syariah.
--	----------	-----------------	-----	---	--------	---

Dari beberapa contoh hasil penelitian Tabel 1 , maka dapat diketahui persamaan dan perbedaan dari hasil penelitian terdahulu yang dilakukan. Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian saat ini adalah penelitian saat ini pembiayaan yang dijamin dengan deposito, giro, tabungan.

## **BAB III**

### **GAMBARAN OBJEK PENELITIAN**

#### **A. Sejarah Berdirinya Bank Negara Indonesia (BNI) syariah**

Tempaan krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem perbankan syariah. Prinsip Syariah dengan 3 (tiga) pilarnya yaitu adil, transparan dan maslahat mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih adil. Dengan berlandaskan pada Undang-undang No.10 Tahun 1998, pada tanggal 29 April 2000 didirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI dengan 5 kantor cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. Selanjutnya UUS BNI terus berkembang menjadi 28 Kantor Cabang dan 31 Kantor Cabang Pembantu.

Disamping itu nasabah juga dapat menikmati layanan syariah di Kantor Cabang BNI Konvensional (office channelling) dengan lebih kurang 1500 outlet yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Di dalam pelaksanaan operasional perbankan, BNI Syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah. Dengan Dewan Pengawas Syariah (DPS) yang saat ini diketuai oleh KH.Ma'ruf Amin, semua produk BNI Syariah telah melalui pengujian dari DPS sehingga telah memenuhi aturan syariah.

Berdasarkan Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/KEP.GBI/2010 tanggal 21 Mei 2010 mengenai pemberian izin usaha kepada PT Bank BNI Syariah. Dan di dalam Corporate Plan UUS BNI tahun 2000 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan spin off tahun 2009. Rencana tersebut terlaksana pada tanggal 19 Juni 2010 dengan beroperasinya BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS). Realisasi waktu spin off bulan Juni 2010 tidak terlepas dari faktor eksternal berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU No.19 tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) dan UU No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

Disamping itu, komitmen Pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat. Juni 2014 jumlah cabang BNI Syariah mencapai 65 Kantor Cabang, 161 Kantor Cabang Pembantu, 17 Kantor Kas, 22 Mobil Layanan Gerak dan 20 Payment Point.

Dari awal beroperasi hingga kini, BNI Syariah menunjukkan pertumbuhan yang signifikan. Disamping itu komitmen Pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat.

## **B. Visi dan Misi PT. Bank BNI Syariah**

1 Visi :

Menjadi Bank Syariah Pilihan Masyarakat Yang Unggul Dalam Layanan dan Kinerja

2 Misi :

- a. Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
- b. Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
- c. Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
- d. Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
- e. Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.

## **C. STRUKTUR ORGANISASI DAN DISKRIPSI TUGAS PT BANK BNI**

### **SYARIAH**

1. Struktur organisasi PT. Bank BNI Syariah (Persero) Tbk adalah sebagai berikut:

2. Adapun tugas dan wewenang dari masing-masing jabatan di BNI Syari'ah cabang Palembang adalah sebagai berikut :

*a. Branch Manager*

1. Menetapkan rencana kerja dan anggaran, sasaran usaha, tujuan yang akan dicapai, strategi dan rencana program pelaksanaan.
2. Penyelia (mengarahkan, mengendalikan dan mengawasi) secara langsung unit-unit kerja menurut bidang tugasnya (pelayanan nasabah, pengembangan dan pengendalian usaha serta pengelolaan operasional dan administrasi) di area/wilayah kerjanya sejalan dengan sistem dan prosedur yang berlaku.
3. Memasarkan produk dan jasa-jasa BNI Syari'ah kepada nasabah serta menggali calon nasabah potensial dalam rangka meningkatkan bisnis dan menguasai pangsa pasar di daerah kerjanya.

*b. Branch Internal Control*

1. Memantau kinerja pegawai di wilayah BNI Syari'ah yang ditempati.
2. Memastikan pekerjaan cabang, sesuai dengan prosedur BNI Syariah atau tidak.

c. *Operational Manager*

Memberi dukungan kepada pemimpin cabang syari'ah dan bekerjasama dalam hal :

1. Menyusun rencana kerja dan anggaran, sasaran usaha dan penetapan target pelayanan dan tujuan-tujuan lain yang akan dicapai.
2. Mengorganisasikan serta mengelola SDM yang ada di unit *front office* dan *back office*.
3. Pelaksanaan penerbitan garansi bank (*full over*).
4. Penyediaan informasi dan pelayanan transaksi giro wadi'ah, tabungan mudharabah, deposito mudharabah dan produk BNI Syari'ah lainnya kepada nasabah.
5. Memberikan jasa pelayanan BNI Syari'ah kepada nasabah.
6. Pelayanan semua jenis transaksi kas tunai dan pemindahan.
7. Menyelia (mengarahkan, mengendalikan dan mengawasi) secara langsung seluruh unit-unit operasional yang berada di bawahnya sejalan dengan prosedur dan kebijakan yang ditetapkan oleh kantor besar USY (Unit Syariah).

8. Memastikan berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan (*service culture enhancement*) dari kantor besar USY (Unit Syariah).

*d. Recovery & remedial Head ( RRM )*

1. Melakukan Collection kepada nasabah dengan kategori kolektibilitas 3, 4, 5 dan hapus buku ( HB ).
2. Memproses usulan penyelamatan nasabah pembiayaan dengan kategori kolektibilitas 3, 4, 5
3. Memproses usulan dan eksekusi penyelesaian nasabah dengan kategori 3, 4, 5, dan hapus buku ( HB )
4. Memproses usulan hapus buku nasabah pembiayaan dengan kategori kolektibilitas 3, 4, 5

*e. Recovery and Remedial Assistant*

1. Melakukan Collection kepada nasabah dengan kategori kolektibilitas 3, 4, 5 dan hapus buku ( HB )
2. Memproses usulan penyelamatan nasabah pembiayaan dengan kategori kolektibilitas 3, 4, 5
3. Memproses usulan dan eksekusi penyelesaian nasabah dengan kategori 3, 4, 5, dan hapus buku ( HB )

4. Memproses usulan hapus buku nasabah pembiayaan dengan kategori kolektibilitas 3, 4, 5,

*f. SME Financing Head*

1. Memasarkan produk pembiayaan produktif ritel.
2. Memproses permohonan pembiayaan produktif ritel
3. Melakukan penilaian jaminan nasabah terkait proses permohonan pembiayaan produktif ritel
4. Mengelola pemantauan, melakukan collection dan memproses usulan pembiayaan produktif ritel dengan kategori kolektibilitas 1 dan 2
5. Memproses pengalihan pengelolaan nasabah pembiayaan produktif kepada *Recovery & Remedial Head* sesuai ketentuan berlaku.

*g. Processing Head*

Terdapat 2 bagian yaitu Processing Assistant dan Collection Assistant:

1. Processing Assistant
  - Melakukan verifikasi data dan kelengkapan dokumen permohonan pembiayaan konsumen.

- Melakukan penilaian jaminan nasabah terkait proses permohonan pembiayaan konsumen, jika cabang belum mengikuti aktivitas sentra taksasi.
- Memproses permohonan pembiayaan konsumen melalui aplikasi proses pembiayaan ( *Origination* ), dan mengelola validitas datanya.
- Mengajukan keputusan atas pembiayaan konsumen yang telah diproses.
- Melakukan pemeriksaan data sistem informasi debitur untuk pembiayaan produktif dan konsumen.

## 2. *Collection Assistant*

- Melakukan *Collaction* dan memproses usulan penyelamatan pembiayaan konsumen dengan kategori kolektibilitas 1 dan 2 termasuk atas nasabah non skoring agunan likuid.
- Memproses pengalihan pengelolaan nasabah pembiayaan konsumen *kepada recovery & Remedial Head* sesuai ketentuan berlaku.

#### *h. Sales Head*

Terdapat 2 bagian yaitu *Sales Officer dan Sales Assistant* :

##### *1. Sales Officer*

- Memasarkan produk dana dan jasa konsumen dan institusi / kerja sama lembaga.
- Memasarkan produk pembiayaan konsumen
- Membina hubungan, memantau perkembangan, dan melakukan cross / up selling kepada nasabah existing, khususnya nasabah institusi dan kerjasama lembaga.
- Mengelola pemasaran yang dilakukan petugas direct sales.

##### *2. Sales Assistant*

- Memasarkan produk dana dan jasa konsumen dan institusi / kerja sama lembaga.
- Memasarkan produk pembiayaan konsumen.
- Memproses verifikasi awal permohonan pembiayaan konsumen.
- Memproses pembiayaan talangan haji.

*i. Teller*

1. Melayani nasabah untuk transaksi setor dan penarikan tunai dan non tunai serta transaksi lainnya sesuai aturan dan SLA yang ditetapkan untuk mencapai *service excellent*.
2. Memberikan dukungan kepada *Supervisor Branch Operation*, *Operation Manager* ,Pimpinan Cabang, berupa :
  - Memproses layanan operasi baik tunai maupun non tunai yang dilakukan nasabah di *teller*, dengan akurat dan tepat waktu secara konsisten
  - Sebagai narasumber dalam layanan operasi tunai dan *non-tunai* sesuai kewenangan dan tanggungjawabnya.
  - Menjadi bagian dari tim *operation* yang *solid*, dapat bekerjasama dan berkomunikasi secara efektif.

*j. Customer service*

1. Memberikan informasi baik produk maupun layanannya yang dibutuhkan oleh nasabah atau calon nasabah
2. Melayani nasabah dalam pembukaan dan penutupan rekening serta transaksi lainnya sesuai aturan dan SLA yang ditetapkan untuk mencapai *service excellent*.

#### **D. LOKASI PENELITIAN**

Penelitian ini dilaksanakan di Bank BNI Syariah Kantor Cabang Palembang, Jalan Jendral Sudirman KM 3,5 Kelurahan 20 Ilir Kecamatan Ilir Timur I Kota Palembang Sumatera Selatan.

## **BAB IV**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Pengertian Pembiayaan *Cash Collateral Financing* ( CCF )**

Pembiayaan Cash Collateral Financing atau di kenal CCF iB Hasanah adalah pembiayaan yang dijamin dengan cash, yaitu dijamin dengan Simpanan dalam bentuk Deposito, Giro, dan Tabungan yang diterbitkan BNI Syariah. Pembiayaan Cash Collateral Financing ( CCF ) ini menggunakan akad murabahah.

Keunggulan pembiayaan Cash Collateral Financing ( CCF ) sebagai berikut :

- a. Memberi kemudahan kepada nasabah yang mempunyai Simpanan Rupiah ataupun Valas USD untuk memperoleh pembiayaan dengan cara cepat.
- b. Maksimum pembiayaan sebesar 95 % (untuk Simpanan Rupiah) dan 60% (untuk Simpanan Valas USD) dari jumlah nominal Deposito/Tabungan/Giro atas nama yang dijaminkan.
- c. Pembayaran angsuran dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah maupun BNI Konvensional.
- d. Angsuran suka – suka dan tarif yang kompetitif
- e. Maksimal jangka waktu selama 12 bulan (untuk simpanan Rupiah) dan 3 bulan (untuk simpanan Valas USD) .

**B. Mekanisme pengajuan pembiayaan *Cash Collateral Financing* ( CCF )**

Mekanisme pengajuan Pembiayaan *Cash Collateral Financing* ( CCF ) bagi calon nasabah yaitu :

1. Nasabah yang mengajukan CCF harus memiliki deposito, giro , atau tabungan sebagai jaminan yang diterbitkan oleh Bank BNI Syariah.
2. Mengisi data pada formulir pengajuan pembiayaan CCF serta melampirkan syarat – syarat sebagai berikut :
  - a. Foto kopi KTP suami dan istri
  - b. Foto kopi surat nikah
  - c. Foto kopi kartu keluarga
  - d. Foto kopi NPWP
3. Bank akan melakukan analisa terhadap data nasabah dan peruntukannya untuk menentukan akad apa yang digunakan
4. Setelah selesai Nasabah melakukan akad pembiayaan dan pencairan

**C. Upaya Meningkatkan Jumlah Nasabah Melalui Pembiayaan *Cash Collateral Financing* ( CCF )**

Untuk meningkatkan nasabah melalui pembiayaan *Cash Collateral Financing*, BNI Syariah melakukan kerja sama dengan Bank BNI Syariah cabang pembantu lainnya d Palembang dan melakukan upaya sebagai berikut :

1. Mempertahankan pendekatan dengan calon nasabah yang belum closing dan menjalin hubungan baik dengan calon nasabah tersebut

2. Melakukan Promosi ke Masyarakat

Promosi bagi bank merupakan hal yang sangat penting dalam memperkenalkan produk – produk perbankan kepada masyarakat. Maka dari itu pembiayaan Cash Collateral Financing melakukan promosi untuk menarik minat nasabah dengan cara membagikan brosur, dan yang lebih efektif adalah melakukan promosi face to face terhadap nasabah yang memiliki tabungan, deposito, dan giro.

3. Melakukan pemetaan terhadap nasabah – nasabah potensial

Dengan adanya pemetaan terhadap nasabah potensial dapat mencegah dari resiko – resiko yang tidak diinginkan. Misalnya, bank dapat menghindari resiko penyaluran pembiayaan yang tidak tepat sasaran.

4. Meminta referensi dari nasabah terbaik

Memanfaatkan jaringan dan koneksi dari nasabah terbaik. Seperti, keluarga , saudara, teman, maupun lingkungan sekitar nasabah terbaik tersebut.

5. Mempermudah poses pencairan dana

Dalam hal ini pihak Bank mempermudah proses pencairan dana pinjaman yang di ajukan nasabah setelah memenuhi persyaratan, porses pencairan dana akan dilakukan dalam satu hari.

#### **D. Perencanaan Pemasaran Produk Jasa Bank**

Perencanaan pemasaran produk jasa bank harus dirancang dengan baik dan benar, rencana yang baik dan realistis dan menantang diperjuangkan dalam mencapai tujuan. Perencanaan pemasaran jasa bank ini merupakan bauran pemasaran atau *marketing mix* yang mencakup unsur 4P yaitu unsur – unsur *Product, Price, Promotion, dan Place*.

1. Pemasaran Produk Jasa bank Produk jasa bank yang ditawarkan yaitu:
  - a. Sarana – sarana pengumpulan dana pihak ketiga, seperti rekening giro, depositi, tabungan.
  - b. Jenis – jenis pembiayaan yang diberikan
  - c. Macan – macam pelayanan, seperti transfer, pembayaran listrik, dan sebagainya.

2. Price Produk Jasa bank

Harga jasa bank yang akan ditawarkan, yaitu :

- a. Bagi hasil tabungan DPK
- b. Bagi hasil pembiayaan
- c. Ongkos administrasi pelayanan

3. Promosi Produk Jasa bank

Promosi produk yang hendak diperkenalkan kepada masyarakat melalui iklan, sebagai berikut:

- a. Iklan pada media cetak seperti surat kabar, brosur dan majalah – majalah
- b. Iklan pada media elektronik seperti televisi, radio, dan sebagainya.

#### 4. Place

Place adalah sekelompok/segolongan masyarakat yang dijadikan sasaran pemasaran produk jasa bank yang diharapkan menjadi nasabah bank yang bersangkutan. Pemimpin bank harus kreatif menetapkan strategi pemasaran produk jasa banknya sehingga efektif mencapai tujuan.

### **E. Strategi Pemasaran di Bank BNI Syariah Cabang Palembang**

Sebelum melakukan proses pemasaran, manajemen Bank BNI Syariah Palembang melakukan perencanaan pemasaran terlebih dahulu, sehingga seorang marketing mengetahui langkah – langkah memasarkan produk agar memperoleh hasil yang maksimal sesuai yang di harapkan Bank BNI Syariah Palembang.

Adapun perencanaan pemasaran di Bank BNI Syariah Palembang sebagai berikut:

1. Menentukan sasaran yaitu masyarakat sekitar baik masyarakat mikro atau pengusaha mikro.
2. Menentukan produk yang sesuai sasaran yaitu produk yang sesuai dengan kapasitas calon nasabah.
3. Persiapan Sumber Daya Manusia (SDM), karena seorang marketing di Bank BNI Syariah Palembang diharuskan mampu menguasai keseluruhan produk

yang ada di Bank BNI Syariah, dengan tujuan calon nasabah yang ditawarkan produk tersebut paham dan bisa tertarik, dan diharapkan bisa closing.

Setelah menyusun perencanaan pemasaran, barulah seorang marketing dan customer service langsung menerapkan perencanaan pemasaran Face to face . Dalam hal ini seorang marketing dan customer service menjelasi langsung kepada calon nasabah. Hal pertama yang harus dilakukan dalam staretegi pemasaran face to face, seorang marketing dan customer service melakukan silaturahmi dengan pengenalan mengenai Bank BNI Syariah Palembang.

Namun sebelum merekrut nasabah lain (orang lain), pemasaran diharuskan bisa merekrut kerabat – kerabatnya untuk menjadi nasabah di Bank BNI Syariah Palembang, karena hal tersebut bisa menjadi pemicu kepada nasabah lain.

Dari uraian diatas dapat diuraikan strategi pemasaran yang dilakukan di Bank BNI Syariah Cabang Palembang. sebagai berikut :

1. Mengandalkan Strategi pemasaran Face to Face
2. Promosi melalui brosur, sehingga calon nasabah mengetahui Penjelasan Tentang produk *Pembiayaan Cash Collateral Financing* ( CCF ) yang di tawarkan di Bank BNI Syariah Cabang Palembang.
3. Menentukan target baru atau sasaran baru

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

1. Pembiayaan Cash Collateral Financing atau di kenal CCF iB Hasanah adalah pembiayaan yang dijamin dengan cash, yaitu dijamin dengan Simpanan dalam bentuk Deposito, Giro, dan Tabungan yang diterbitkan BNI Syariah.

Mekanisme Pengajuan pembiayaan Cash Collateral Financing ( CCF ) :

- a. Nasabah yang mengajukan CCF harus memiliki deposito, giro , atau tabungan sebagai jaminan yang diterbitkan oleh Bank BNI Syariah.
- b. Mengisi data pada formulir pengajuan pembiayaan CCF serta melampirkan syarat – syarat yang di perlukan Bank BNI Syariah Cabang Palembang.
- c. Bank akan melakukan analisa terhadap data nasabah dan peruntukannya untuk menentukan akad apa yang digunakan.
- d. Setelah selesai Nasabah melakukan akad pembiayaan dan pencairan.

2. Upaya meningkatkan jumlah nasabah melalui pembiayaan Cash Collateral

Financing ( CCF ) di Bank BNI Syariah Palembang yaitu :

- a. Mempertahankan pendekatan dengan calon nasabah yang belum closing dan menjalin hubungan baik dengan calon nasabah tersebut.
- b. Melakukan Promosi ke Masyarakat Promosi bagi bank merupakan hal yang sangat penting dalam memperkenalkan produk – produk perbankan kepada masyarakat. Maka dari itu pembiayaan Cash Collateral Financing melakukan promosi untuk menarik minat nasabah dengan cara membagikan brosur, dan yang lebih efektif adalah melakukan promosi face to face terhadap nasabah yang memiliki tabungan, deposito, dan giro.
- c. Melakukan pemetaan terhadap nasabah – nasabah potensial. Dengan adanya pemetaan terhadap nasabah potensial dapat mencegah dari resiko – resiko yang tidak diinginkan. Misalnya, bank dapat menghindari resiko penyaluran pembiayaan yang tidak tepat sasaran.
- d. Meminta referensi dari nasabah terbaik. Memanfaatkan jaringan dan koneksi dari nasabah terbaik. Seperti, keluarga , saudara, teman, maupun lingkungan sekitar nasabah terbaik tersebut.
- e. Mempermudah poses pencairan dana. Dalam hal ini pihak Bank mempermudah proses pencairan dana pinjaman yang di ajukan

nasabah setelah memenuhi persyaratan, proses pencairan dana akan dilakukan dalam satu hari.

#### Saran

1. Mekanisme dalam pengajuan pembiayaan Cash Collateral Financing ( CCF ) syarat berkas yang diajukan calon nasabah terlalu banyak dan bisa mempersulit calon nasabah itu sendiri
2. Upaya meningkatkan jumlah nasabah melalui pembiayaan Cash Collateral Financing ( CCF ) dari hasil wawancara upaya meningkatkan jumlah nasabah melalui pembiayaan Cash Collateral Financing ( CCF ) yang dilakukan Bank BNI Syariah sangat sedikit dan perlu diperbanyak lagi, begitupun dengan promosi yang dilakukan sedikit dan masih banyak masyarakat luas tidak mengetahui adanya produk pembiayaan Cash Collateral Financing ( CCF ) yang bisa dijamin dengan jaminan deposito, tabungan, dan giro

## DAFTAR PUSTAKA

Hermansyah.2005. *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*. Jakarta :  
Kencana Prenada Media Group

Nur Rianto.2012. *Dasar – Dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung :  
Alfabeta, CV

Antonio, Muhamad Syafii.2001. *Islamic Bankig Bank Syariah Dari Teori  
Ke Praktik*. Jakarta : Gema Isani Dan Tazkia Cendekia.

Kasmir.2014. *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta : PT Raja  
Grafindo Persada.

Yahya, Rizal. 2014. *Akuntansi Perbankan Syariah Teori Dan Praktik  
Kontemporer*. Jakarta Selatan : Salemba Empat.

[WWW.PT BNI Syariah.com](http://WWW.PT BNI Syariah.com)

Wawancara,dengan Mbak Mega Selvia Putri, SE selaku Funding Assistant  
di Bank BNI Syariah cabang Palembang ,2016

Wawancara,dengan Mbak Vera Febriani, SE selaku Funding Assistant di  
Bank BNI Syariah cabang Palembang ,2016

Nasution, *Metode Research*, Jakarta : Bumi Askara, 2008.

Subagyo, Joko, *Metode Penelitian Dalam Teori Dan Praktek*, Jakarta ; PT.  
Rineka Cipta, 2008